

Bí quyết GIÚP STARTUP “QUYẾN RŨ” NHÀ ĐẦU TƯ

Để có thể thuyết phục các nhà đầu tư đồng ý “kết hôn” với mình, theo Co-founder GoStream, các startup cần có 3 chữ C: Chân thật, C cuốn hút và Con cái (kế hoạch thoái vốn). Nhưng đồng thời, các startup cũng phải tỉnh táo trước hấp lực tiền bạc, phải nhớ là mình gọi vốn để đầu tư chứ không phải để tồn tại, thêm nguồn lực để phát triển chứ không phải bán công tỵ.



Mới đây, GoStream vừa nhận được 1 triệu USD trong vòng gọi vốn Series A từ quỹ VinaCapital Ventures. Ở vòng gọi vốn hạt giống năm 2019 - GoStream cũng đã thành công thu hút vốn từ VinaCapital Ventures cùng Zone Startups Việt Nam. Cũng trong buổi pitching tại Techfesh 2020, co-founder Nghiêm Tiến Viễn cũng tiết lộ rằng: doanh

nh nghiệp của mình đã nhận 200.000 USD từ vòng hạt giống và đang sắp hoàn thành vòng gọi vốn Series A với số tiền khoảng 1 triệu USD. Thế nên, anh Phạm Liêm - Co-founder kiêm Giám đốc tăng trưởng của GoStream đã có nhiều chia sẻ bổ ích trong sự kiện gọi vốn do

DIỄN ĐÀN DOANH NGHIỆP

Babuki Consulting tổ chức. “Chúng ta cần đặc biệt lưu ý, tiền đầu tư là để “phát triển”, không phải để “tồn tại” và cần phân biệt rõ kêu gọi đầu tư (fundraising) và bán công ty (exit). Đối với việc tìm nhà đầu tư phù hợp, các nhà sáng lập từng gọi vốn thành công đều nhận định đây là một quá trình lâu dài, kéo dài hàng năm và founder cần tìm hiểu kỹ về các nhà đầu tư trước khi quyết định. Với startup, việc hiểu rõ mình đang ở giai đoạn nào và có những quỹ nào phù hợp ở từng giai đoạn rất quan trọng”, anh Phạm Liêm nhấn mạnh. Để giúp chúng ta có một tầm nhìn toàn cảnh về thị trường vốn startup, anh Phạm Liêm đã chia quá trình gọi vốn của các công ty khởi nghiệp ra làm 3 giai đoạn: vòng hạt giống, giai đoạn đầu - Series A và giai đoạn sau - Series B và C...

Về vòng hạt giống - seed round

Sau khi có sản phẩm mẫu - prototype hoặc đã bán được vài đơn hàng, nếu cần thêm vốn để tăng tốc, các startup sẽ tiến hành gọi vốn seed round. Các nhà đầu tư tham gia vòng này có thể là nhà đầu tư thiên thần, quỹ đầu tư mạo hiểm nhỏ - micro VCs và quỹ tăng tốc - Accelerator.

Trong vòng này, nếu chỉ gọi vốn từ “nhà đầu tư thiên thần” thì có thể gọi vốn vòng thiên thần, thường có giá trị từ 50.000-1,5 triệu USD. Các quỹ đầu tư

mà các startup Việt Nam có thể cân nhắc: CyberAgent Ventures, Zone Startups Vietnam, DO Ventures, 500 Startups Vietnam, Next 100.

“Lưu ý là doanh nghiệp nên có doanh thu và lượng người dùng nhất định trước khi gọi vốn, không nên cố gọi vốn thật nhiều từ nhiều thiên thần; vì quá nhiều nhà đầu tư sẽ ảnh hưởng xấu đến chuyện quản lý doanh nghiệp”, anh Phạm Liêm nêu quan điểm.

Giai đoạn ban đầu - Series A

Khi doanh thu và khách hàng đã đạt một lượng cụ thể ổn định nhất định, công ty bắt đầu mở rộng hoặc tăng trưởng nhanh, startup cần vốn nhiều thì sẽ tiến hành gọi vốn Series A. Đối với các startup, đây là giai đoạn không dễ để đến được. Nguyên do là rất nhiều startup đã phải đóng cửa hoặc bỏ cuộc trước đó, ví dụ: ở Mỹ, trung bình chỉ 10% startup đến được vòng này.

Thường trong giai đoạn như thế này, các startup sẽ gọi vốn Series A, đôi khi Series B cũng được tính vào. Các nhà



GoStream vừa nhận 1 triệu USD tiền đầu tư từ VinaCapital Ventures ở Series A



3 bí quyết quyến rũ nhà đầu tư từ kinh nghiệm của anh Phạm Liêm

đầu tư chủ yếu trong Series A là các Venture Capitalist lớn (Quỹ VCs), thỉnh thoảng có Angels vào cùng đầu tư. Giá trị vòng đầu tư này thường từ 2-10 triệu USD, thời gian gọi vốn có thể kéo dài đến 6 tháng. Các quỹ đầu tư mà các startup Việt thường hay hỏi thăm: VinaCapital Ventures, Wavemaker, Sequoia...

Lưu ý quan trọng: các founder/ban lãnh đạo cần chuẩn bị mô hình kinh doanh rõ ràng, các kế hoạch kinh doanh hoặc chiến lược phát triển cụ thể để thuyết phục các VCs. Nhớ là chúng ta phải nắm rõ các số liệu tài chính, vì vòng này các VCs đã bắt đầu định giá dựa trên các số liệu tài chính như doanh thu, EBITDA, dòng tiền.

Giai đoạn sau - Series B, C...

Đây là giai đoạn gọi vốn dành cho doanh nghiệp đang tăng tốc, muốn chiếm lĩnh thị trường và giành thị phần lớn. Lúc này, các chỉ số tài chính và hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp đã rõ ràng. Thường giá trị vòng gọi vốn này khoảng trên 10 triệu USD. Các nhà đầu tư có thể tham gia vòng này là VCs và Private Equity (PE), như Jungle Ventures, Monk's Hill Ventures, Insignia Ventures Partners...

Làm sao để thành công quyến rũ và giữ mình trước các nhà đầu tư mạo hiểm?

Trong tất cả, quỹ đầu tư mạo hiểm chính là thứ có rất nhiều và thú vị nhất trong thị trường khởi nghiệp.

Và đây là đối tượng chính mà anh Phạm Liêm muốn đề cập đến trong bài chia sẻ của mình, bởi GoStream vừa mới làm việc xong với 1 quỹ đầu tư mạo hiểm - VinCapital Ventures.

Vậy, thế nào là một quỹ đầu tư mạo hiểm? Quỹ đầu tư mạo hiểm là các quỹ đầu tư quản lý tiền của các nhà đầu tư. Họ thường đi tìm kiếm cổ phần tư nhân trong các công ty startup hoặc các doanh nghiệp vừa và nhỏ có tiềm năng tăng trưởng mạnh, đồng thời có hồ sơ rủi ro lớn/lợi nhuận cao, dựa trên quy mô, tài sản của công ty và giai đoạn phát triển sản phẩm.

Khi không thể tiếp cận được với thị trường vốn, vay từ ngân hàng hay bất kỳ công cụ nợ vay khác, thì quỹ đầu tư mạo hiểm là nguồn vốn duy nhất mà các doanh nghiệp - đặc biệt là startup, có thể khai thác. Nói một cách khác, quỹ đầu tư mạo hiểm là không thể thiếu đối với các startup để có thể phát triển và mở rộng doanh nghiệp của mình.

“Đối với nhà đầu tư: đúng như tên gọi của nó, đây thường được coi là quỹ

DIỄN ĐÀN DOANH NGHIỆP

đầu tư rủi ro cao vượt quá tiêu chuẩn so với các khoản vay ngân hàng hoặc thị trường vốn. Vì những startup họ đầu tư là những công ty hoàn toàn mới, nếu đối tác thất bại, các quỹ đầu tư mạo hiểm sẽ mất rất nhiều tiền. Tuy nhiên, nếu các startup mang lại đủ lợi nhuận để được niêm yết trên thị trường chứng khoán hoặc có thể bán cổ phiếu, họ cũng sẽ nhận về lợi tức đầu tư cao.

Đối với startup: các nhà đầu tư của quỹ đầu tư mạo hiểm sẽ nhận được vốn chủ sở hữu trong công ty mà họ rót vốn vào, do đó, họ có quyền quan trọng trong việc thực hiện các quyết định của công ty. Điều này đôi khi gây tâm lý e ngại cho các công ty startup khi kêu gọi đầu tư”, anh Phạm Liêm nêu quan điểm.

Cũng theo Co-founder của GoStream, thì “gọi vốn là cuộc hôn phối giữa quỹ đầu tư và startup, nên cả hai bên cần phải cẩn thận chọn bạn đời cho phù hợp”. Vậy làm sao để anh ấy - quỹ đầu tư chọn mình? Với mỗi vòng đầu tư khác nhau, nhà đầu tư đều có tiêu chí đánh giá riêng, nhưng điểm chung mà startup cần có, theo anh Liêm, là 3 chữ C: “Chân thật”, “Cuốn hút” và “Con cái”.

“**Chân thật**” đồng nghĩa với rõ ràng - minh bạch. Startup phải cung cấp thông tin rõ ràng, minh bạch về hoạt động của công ty trong quá khứ cũng như những số liệu hiện tại về lượng khách hàng, doanh thu trung bình mỗi tháng/mỗi năm, lợi nhuận trước và sau thuế, tiềm năng thị trường, đối thủ cạnh tranh, bí quyết công nghệ, thị phần giành được....

“**Cuốn hút**” tức team founder gồm những con người đầy tiềm năng như thế nào và kế hoạch tương lai của startup hấp dẫn ra sao. Các quỹ có thể nhìn và xem được thành tích - kinh nghiệm khởi nghiệp của đội ngũ, sự hài hòa giữa bộ phận công nghệ - kinh doanh, sự hòa hợp giữa các thành viên trong team sáng lập và lãnh đạo... Kế hoạch tương lai là con đường phát triển của sản phẩm, kế hoạch kinh doanh trung và dài hạn, tiềm năng của thị trường trong và ngoài nước, tốc độ tăng trưởng của khách hàng - doanh thu - lợi nhuận...

“**Con cái**” nôm na chính là cơ hội thoái vốn của quỹ đầu tư và nhà đầu tư như thế nào? Tỷ lệ thông thường mà các quỹ đầu tư mạo hiểm khi muốn thoái vốn sau 3-5 năm: số tiền ban đầu phải tăng lên 5-10 lần. Thế nên, ít nhất bạn phải cho đối tác quỹ thấy được tương lai đó.

Về “thủ tục kết hôn”: bao gồm 5 bước là pitch - thuyết trình, Term Sheet, Due Diligence - Quá trình thẩm tra, Share Subscription Agreement (SSA), Shareholder Agreement (SHA).

Term Sheet nghĩa là Bản điều khoản đầu tư. Nội dung chính của 1 bản Term Sheet thường gồm: số tiền, cách giải ngân, số lượng cổ phần sở hữu, điều kiện thoát vốn.

SSA có nghĩa là Thỏa thuận đăng ký cổ phần, thường được ký kết giữa công ty và nhà đầu tư, nói về việc nhà đầu tư sẽ mua cổ phần từ công ty. Trong SSA này, các điều khoản quan trọng là về số lượng cổ phần sẽ mua, giá mua, thời hạn thanh toán, điều kiện để mua, điều kiện hoàn thành giao dịch.

SHA có nghĩa là Thỏa thuận cổ đông, thường được ký giữa Cổ đông phổ thông của công ty hoặc Cổ đông sở hữu vốn lớn của công ty với nhà đầu tư. Trong SHA, các điều khoản quan trọng là về quyền lợi ưu đãi hơn của nhà đầu tư so với Luật Doanh nghiệp khi trở thành Cổ đông của công ty.

Startup cần thuê tư vấn có uy tín về đầu tư để bảo vệ quyền lợi của founder/công ty, ví dụ như thuê 1 trong big 4: KPMG, Deloitte, E&Y, PWC./.